



Wegweiser zum Wesentlichen Nr.2 - Juli 2004

Liebe Kundin, lieber Kunde,
liebe Kollegin, lieber Kollege,

mit diesem Rundbrief möchte ich Ideen und Impulse weitergeben, die mir persönlich geholfen haben - zum Nachdenken, zum Ausprobieren, zum Weitersagen,

Wenn Sie dafür keine Verwendung haben: bitte kurze Benachrichtigung an info@f-asslaender.de

Inhalt

1. Aus der Praxis für die Praxis: Wege zum Erfolg (2)
 2. Praxis -Tipp: „Die Arbeit an sich selbst“
 3. Für Sie gelesen: Blanchard und Bowles, Gung Ho !
 4. Aktuelle Termine
 5. Für Sie aufgelesen
- ©...nur zum privaten Gebrauch
-

1. Aus der Praxis für die Praxis - Wege zum Erfolg (2) :

Vom Wunsch zum Ziel

Ziele sind die Messlatte für Erfolg, unser täglicher Motivationskick und Orientierungshilfe im Dschungel der Alltagshektik.

Leicht verwechseln wir jedoch Ziele mit Wünschen. Beim Wunsch sind wir von anderen abhängig. Als Kinder haben wir einen Wunschzettel an das Christkind geschrieben. Als Erwachsene machen wir das immer noch, nur in versteckter Form. Wir nennen es jetzt Erwartung oder Anspruch. Wir erwarten von anderen, dass diese besser mitdenken, dass sie freundlicher sind, Oft teilen wir den anderen unsere Erwartungen nicht einmal mit, sondern erwarten auch noch, dass diese unsere Erwartungen hellseherisch erraten. Die Enttäuschung ist vorprogrammiert.

Was können wir tun?

Lösung 1:

Wir können einfach damit aufhören, von anderen zu erwarten, dass diese sich ändern. Wer nichts erwartet, wird auch nicht enttäuscht. Wir können uns sehr viel Ärger ersparen, wenn wir die anderen Menschen so nehmen wie sie sind. Wir können einen anderen Menschen sowieso nicht verändern, das kann er nur selbst.

Lösung 2:

Sie können, wo es erforderlich ist, ehrlich sagen: „Ich erwarte...“ oder „Ich wünsche...“ oder „Ich bitte um...“. Das ist zwar kein Ziel, aber gute Kommunikation.

Lösung 3:

Wir richten den Wunsch, sich anders zu verhalten, an uns selbst: „Ich möchte freundlicher werden“, „ich erwarte von mir...“. Dann wird der Wunsch zum Ziel, zu einem Verhaltens-Ziel. Derartige Ziele können viele Bereiche betreffen: besser zuhören, pünktlich sein, aufräumen, Ordnung halten, fragen statt behaupten, Essgewohnheiten, Fernsehkonsum, Immer geht es darum, das eigene Verhalten oder eine Gewohnheit, die störend oder hinderlich ist, zu verändern.

Diese „Arbeit an sich selbst“ ist der Königsweg zu einer starken Persönlichkeit.

Andere führen heißt zuerst sich selbst führen:

Von den anderen erwarte ich als Vorgesetzter– zu Recht – angemessene Leistung, auch die Einhaltung von wichtigen Spielregeln. Das rechte Maß zwischen Über- und Unterforderung ist entscheidend. Voraussetzung für dieses „Führen von anderen“ ist jedoch, dass Sie zuerst sich selbst führen.

Diese „**Arbeit an sich selbst**“ ist die wichtigste Führungsaufgabe.

Ergebnis – Ziele und Verhaltens – Ziele

Um Ergebnis-Ziele zu erreichen müssen wir unser Verhalten ändern. Wir müssen dazu Verhaltens-Ziele definieren. Das Ergebnis-Ziel "zwei Kilo abnehmen" erfordert ein Verhaltens-Ziel z.B. Obst und Gemüse essen oder Sport treiben.

Umgekehrt müssen reine Verhaltensziele z.B. „besser zuhören“ in eine konkrete und messbare Form gebracht werden. Wir brauchen ein messbares Ergebnis, an dem wir feststellen, ob wir unser Ziel erreicht haben.

Ihre Liste „Ziele“ muss beides, Ergebnis-Ziele und die dazu gehörenden Verhaltensziele, beinhalten.

2. Praxis-Tipp

• Schriftlich!!

Schreiben Sie auf, welche Verhaltensmuster Sie verändern wollen!

• Bescheiden sein!!

Fangen Sie mit kleinen Schritten an: Aus „besser zuhören“ machen Sie „aktives Zuhören“. Sie wiederholen mit eigenen Worten, was Sie gehört haben: „Sie meinen also..“.

• Weniger ist mehr!!

Konzentrieren Sie sich auf einen einzigen Punkt in ihrem Verhalten, den Sie verbessern möchten!

• Neue Gewohnheiten bilden!!

Arbeiten Sie täglich mit einem festen Plan an diesem Punkt! Nach 28 Übungstagen hat sich eine neue Gewohnheit entwickelt. Sie müssen dann immer weniger Energie investieren. Die erreichten Erfolge motivieren Sie.

• Der Trick von B. Franklin!!

Wenn Sie mehrere Gewohnheiten oder Verhaltensmuster gleichzeitig

bearbeiten wollen, nutzen Sie die Technik von Benjamin Franklin! Üben Sie einen einzigen Punkt aus Ihrer Liste eine Woche lang. In der nächsten Woche den nächsten. Wenn Sie am Ende Ihrer Liste sind, beginnen Sie von neuem.

- **Ihr persönlicher Coach!!**

Suchen Sie sich für dieses Training einen Coach! Sie bitten einen guten Freund oder einen Kollegen, Ihnen Rückmeldung zu geben wie er Sie erlebt in Bezug auf Ihr Lernprogramm. Sie beauftragen ihn, Sie immer wieder zu erinnern und Sie zu ermuntern, weiterzumachen.

- **Verzeihen!!**

Verzeihen Sie sich selbst, wenn etwas nicht so schnell klappt! Haben Sie Geduld mit sich! Aber bleiben sie beharrlich.

- **Das bekommen Sie dafür**

Sie trainieren Ihre Willenskraft und Ihre Ausdauer. Sie gewinnen damit in Ihrer Ausstrahlung. Sie werden zufriedener, da Sie sich nicht mehr so viel an anderen reiben, wenn Sie immer wieder auf sich selbst schauen. Sie lernen sich immer besser kennen. Wenn Sie sich selbst verzeihen können, werden Sie auch toleranter gegenüber den Fehlern der anderen und gewinnen an Sympathie.

3. Für Sie gelesen

Blanchard und Bowles, Gung Ho ! (rororo Sachbuch)

Die Erfolgsautoren Ken Blanchard, bekannt durch die „Minuten-Manager“ Bücher und Sheldon Bowles beschreiben in ihrem neuen Bestseller drei zentrale Führungsprinzipien. Eingebunden in eine spannende „story“ mit einem wahren Hintergrund vermitteln die Autoren im lockeren Erzählton grundlegendes Führungswissen.

Am Beispiel des Verhaltens eines Eichhörnchens zeigen die Autoren die Bedeutung von Zielen und Werten für die Motivation von Mitarbeitern. Der Biber lehrt – der Betriebsleiterin in der „story“ – wie wichtig es für Mitarbeiter ist, selbst bestimmen zu können, wie sie die Ziele erreichen wollen. Und die Wildgänse sind ein Beispiel wie wichtig Lob und gegenseitige Ermunterung für das Durchhalten sind.

Die kurzweilige Geschichte vermittelt grundlegende Einsichten in Teamprozesse, die auf jedes Unternehmen und jede Organisation anwendbar sind. Wer sein Team erfolgreicher machen will, findet hier wertvolle Anregungen.

4. Aktuelle Termine

Seminare mit Systemaufstellungen in Würzburg

- Impuls-Thema: Marktorientiert handeln

Do. 16.09.2004 (17:00 Uhr) bis Sa. 18.09.2004 (17:00 Uhr)

- Impuls-Thema: entscheiden und umsetzen
Fr. 26.11.2004 (14:00 Uhr) bis Sa. 27.11.2004 (18:00 Uhr)

Fortbildung in Systemaufstellungen

- Teilnahme als Trainee:
Do. 16.09.2004 (17:00 Uhr) bis Sa. 18.09.2004 (17:00 Uhr)
Fr. 26.11.2004 (14:00 Uhr) bis Sa. 27.11.2004 (18:00 Uhr)
- Intensivseminar:
Mi. 06.10.2004 (17:00 Uhr) bis So. 10.10.2004 (13:00 Uhr)

Würzburger Gesprächskreis – Systemische Unternehmensführung

Mo. 11.10.2004 19.00 bis ca. 21.00 Uhr
Würzburg, Falkenhaus
Impulsthema: Entscheiden und umsetzen
Die Teilnahme ist kostenfrei, Anmeldung erwünscht

Kurse im Haus Benedikt Würzburg

**Das komplette Kursprogramm „FÜHREN UND GEFÜHRT WERDEN“ –
Leitung Pater Anselm Grün und Friedrich Assländer - finden Sie ab
August 2004 unter www.haus-benedikt.net**

- Zeit für das Wesentliche (mit P. Anselm Grün)
Mo. 27.09.2004 (10.00 Uhr) bis Mi. 29.09.2004 (16.00 Uhr)
- Das Tao der Zeit (mit P. Anselm Grün)
Mo. 25.10.2004 (13.00 Uhr) bis Mi. 27.10.2004 (16.00 Uhr)
- Führen mit Werten (mit P. Anselm Grün)
Mo. 08.11.2004 (13.00 Uhr) bis Mi. 10.11. 2004 (17.00 Uhr)
- „Wechsel-Jahre“
- berufliche und persönliche Veränderungen aktiv gestalten
Fr. 19.11.2004 (17.00 Uhr) bis So. 21.11.2004 (16.00 Uhr)
- Curriculum: Menschen führen - Einführung (mit P. Anselm Grün)
Mo. 22.11.2004 (13.00 Uhr) bis Mi. 24.11.2004 (17.00 Uhr)

Anmeldung, weitere Termine und Informationen unter www.f-asslaender.de
Info-Telefon: Eva Müller 09367/9820018

5. Für Sie aufgelesen

Tu dein Werk und tritt dann davon zurück.
Dies ist der einzige Pfad zur Gelassenheit....

Wer an seinem Werk festhält

schafft nichts von Dauer.

Willst du mit dem Tao gehen,
tu nur deine Arbeit,
und lasse dann los.

(Laotse, Tao Te King)

Logisches Denken:

Auflösung aus Wegweiser Nr.1 (3 Kisten mit Äpfeln und Birnen)

Sie müssen in die Kiste mit der Aufschrift „gemischtes Obst“ greifen. Wenn Sie einen Apfel haben, wissen Sie:

In „gemischt“ sind die Äpfel.

In „Birnen“ können demnach keine Äpfel sein, auch keine Birnen, da die Aufschrift falsch ist, also ist das die Kiste „gemischt“.

Bleibt die Kiste „gemischt“ übrig für die Birnen.

Wenn Sie der Kiste „gemischtes Obst“ eine Birne entnehmen, gilt das entsprechend.

Das Kamelrennen

In einer kleinen Oase in der Wüste bietet ein Händler Teppiche an, unter anderem einen Teppich von seltener Schönheit. Es treffen fünf reiche Araber ein, von denen jeder diesen besonderen Teppich haben will. Der Händler sagt, um diesen Teppich will er nicht feilschen, er habe einen Festpreis. Jeder der Fünf ist bereit diesen Preis zu zahlen.

Als Lösung schlägt der Händler ein ungewöhnliches Kamelrennen vor, einmal um die Oase. Derjenige, dessen Kamel als letztes über die Ziellinie geht, soll den Teppich erhalten. Nach zehn Minuten steht der neue Eigentümer fest. Wie ist das möglich?

Auflösung im nächsten `Wegweiser zum Wesentlichen`

©...nur zum privaten Gebrauch

alle Rechte bei Dr. Friedrich Aszländer, Würzburg
Weitergabe unter Angabe der Quelle (Autor plus Internetseite) erwünscht
gewerbliche oder firmeninterne Nutzung der Texte nach Rücksprache

Dr. Friedrich Aszländer, Michael Brand Str. 25, 97078 Würzburg
Tel.0931/2877015 Fax 0931/2877016 www.f-asslaender.de

Wenn Sie diesen `Wegweiser zum Wesentlichen` Bekannten oder Kollegen zukommen lassen

wollen,
oder nicht mehr beziehen möchten, bitte ich um kurze Benachrichtigung an: info@f-asslaender.de

